

Коммерческая недвижимость

Мороз призывает к ответственности

В первом полугодии 2013 года в Петербурге не было введено ни одного склада, который бы включал холодильную секцию. Тем не менее спрос на такие помещения со стороны пищевиков стабильный, и в городской черте на такие помещения имеется дефицит.

— склады —

Как рассказала Наталья Затеишкова, консультант отдела складских и промышленных площадей Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге, в настоящий момент на рынке существует несколько крупных комплексов, которые включают холодильный склад. Среди них «Осиновая Роща», «Интертерминал» на Парнасе и «Петрофриго» на Волхонском шоссе.

При этом эксперты отмечают, что, несмотря на то, что некоторые холодильные склады сдаются в аренду, большинство сделок в этом сегменте — это ответственное хранение. Это связано с высокой стоимостью оборудования (для организации сухого склада не требуется специального оборудования). Но, как говорят участники рынка, основное преимущество такого хранения — оптимизация затрат и возможность делегирования ответственности за обслуживание оборудования, что является одним из ключевых и непростых вопросов в данном сегменте.

Кроме того, в связи с существующим дефицитом морозильных и холодильных складов арендаторы нередко самостоятельно организуют холодильники на своих площадях. В качестве примера можно привести складские площадки, которые арендуют крупные продуктовые ритейлеры и дистрибуторы.

Другой вариант — строительство холодильного склада под конкретным заказчиком. Концепция build-to-suit позволяет минимизировать риски, связанные с арендой спекулятивного склада, что особенно актуально для холодильников, которые требуют больших вложений. Вследствие высоких рисков прирост предложения в сегменте складов и так не очень велик, а тем более он невелик в сегменте холодильных складов.

Юрий Тараненко, директор департамента коммерческой недвижимости группы компаний RRC, говорит, что складские комплексы, предлагающие специальные температурные режимы, можно разделить на две основных категории: морозильные склады, предназначенные для хранения мяса, рыбы, товаров, требующих заморозки, и склады, поддерживающие температуру от 0 до 6 градусов по Цельсию (в таких хранят овощи и молочные продукты). Часто оба формата соседствуют в одном и том же складском комплексе, в ряде случаев вместе с ними представлены и обычные складские площадки, не предполагающие специального температурного режима.



Складские комплексы, предлагающие специальные температурные режимы, можно разделить на две основных категории: морозильные склады для хранения мяса, рыбы, товаров, требующих заморозки, и склады, поддерживающие температуру от 0 до 6 градусов по Цельсию (в таких хранят овощи и молочные продукты)

Господин Тараненко говорит, что большая часть низкотемпературных складских комплексов строится компаниями для собственных нужд, и на рынок они не выходят. «Некоторая часть — не более 15 процентов — это спекулятивные склады, которые неизменно востребованы. Как отдельный сектор рынка можно отметить старые складские помещения, рассчитанные на особый температурный режим хранения и построенные еще при Советском Союзе. Несмотря на то, что по ряду параметров такие помещения давно устарели, они пользуются устойчивым спросом со стороны мелких компаний», — говорит он.

По данным Colliers International, рынок аренды низкотемпературных складов ограничен и в основном сформирован из овощехранилищ, адаптированных под склады-холодильники; хладокомбинатов, существующих с советских времен и требующих проведения капитального ремонта; холодильных складов производственных компаний — мясокомбинатов и молокозаводов, сдающих в аренду свободные площади; современных низкотемпературных терминалов.

В связи с низким предложением качественных складов охлажденной продукции арендаторы вынуждены инвестировать средства в дооборудование холодильных секций внутри отапливаемых логистических терминалов. В то же время девелоперы заинтересованы в строительстве холодильного склада только под конкретного клиента на основании предварительного договора аренды либо покупки.

Ввиду высокой стоимости оборудования ставка аренды таких площадей превышает стоимость аренды сухого склада на 20–30%. Более того, чаще всего арендатор дополнительно оплачивает электроэнер-

гию, так как такое хранение крайне энергозатратно.

Ответственное хранение также имеет более высокую стоимость, нежели на сухом складе. Согласно данным Jones Lang LaSalle, максимальные ставки аренды сухих складов составляют \$125–135 за квадратный метр в год без учета операционных расходов и НДС.

Лилия Соболева, руководитель отдела промышленной недвижимости «Петербургская недвижимость», подсчитала, что сегодня в общем объеме складского предложения 15% площадей приходится на склады с холодильниками. «Как и в целом на складском рынке, наибольший интерес представляют объекты в черте города, которые чаще всего заполнены на 100 процентов, склады в границах КАД мало. Если же говорить о предложении вне города, то там, скорее, рынок арендатора. В целом же площадей достаточно, о

дефиците говорить не приходится», — отмечает госпожа Соболева.

Часто складские комплексы с холодильниками организованы на базе бывших производственных площадок (например, мясоперерабатывающих заводов).

Екатерина Лапина, директор департамента коммерческой недвижимости АРИН, отмечает, что сделок по куле-продаже на рынке сейчас нет вообще, есть лишь предложения по земельным участкам с потенциально возможным строительством подобных объектов.

Вера Бойкова, руководитель отдела по работе с клиентами Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate, резюмирует: «В целом спрос на данную группу складов нельзя назвать ажиотажным, это узкий сегмент. В основном на рынке представлены площади до 1000 кв. м, однако сегодня уже есть предложения больших площадей».

Олег Привалов

ДЕВЕЛОПЕРЫ СДЕРЖАЛИ ОБЕЩАНИЯ

В третьем квартале 2013 года петербургский рынок складской недвижимости вырос на 27 тыс. кв. м. По данным Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate, заявленные на третий квартал 2013 года планы девелоперов по вводу в эксплуатацию спекулятивных складских комплексов были выполнены в полном объеме. В эксплуатацию введены два объекта класса А суммарной арендопригодной площадью 27 тыс. кв. м. В результате рынок складской недвижимости Санкт-Петербурга насчитывает 1,487 млн кв. м качественных площадей. Прирост по итогам квартала составил 1,8%.

В августе логпарком «Осиновая Роща» была запущена вторая очередь в новом складском корпусе № 2 площадью 45 тыс. кв. м, из которых большая часть площадей предназначена для 3PL-услуг (ответственное хранение, кросс-докинг, обработка грузов). Под сдачу в аренду складских площадей логистический оператор предусмотрел около 30% от общей площади. Следует отметить, что уже за несколько месяцев до открытия вся вводимая площадь была сдана в аренду по предварительным договорам.

«До конца года заявлены к открытию четыре площадки совокупной арендопригодной площадью 88,7 тыс. кв. м. В случае реализации этих проектов рынок складской недвижимости Петербурга будет насчитывать 1,576 млн кв. м качественных площадей, прирост за год составит 8,3%. При этом совокупный ввод складских площадей в текущем году будет сопоставим с объемом 2012 года. Спрос в третьем квартале 2013 года сохранялся на прежнем высоком уровне. Объем чистого поглощения складских площадей за третий квартал 2013 года составил 54,8 тыс. кв. м. По статистике обращений в компанию Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate наибольшая часть запросов поступила от производственных компаний, доля которых в общем объеме заявок составила 35 %, доля предприятий торговли непродовольственными товарами составила 28,3 %, — говорится в исследовании Astera.

По итогам отчетного квартала, согласно исследованию Astera, уровень вакансий в складских комплексах класса А составил 2,09%, класса В — 2,53%. Высокий спрос на качественные площади в современных складских комплексах приводит к тому, что договоры аренды заключаются еще на этапе строительства, и к моменту ввода в эксплуатацию, как правило, вакантные площади в новых складах отсутствуют. Несмотря на достаточно высокие объемы ввода складских площадей, заявленные на четвертый квартал 2013 года, аналитики компании Astera не прогнозируют насыщения рынка в среднесрочной перспективе.

Объекты, введенные в эксплуатацию в третьем квартале 2013 года				
Название	Класс	GVA, тыс. кв. м	GLA, тыс. кв. м	Направление
«Осиновая Роща», корпус № 2, вторая очередь	A	45	14	Северо-Запад
«Орион Лоджистик», вторая очередь	A	16	13	Северо-Запад

Источник: Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate

Формат не имеет значения

— связь —

Рынок интернет-услуг в торгово-развлекательных центрах Петербурга приносит провайдером около 150 млн рублей выручки в месяц. При этом участники рынка отмечают, что формат и размер торгового центра вообще не влияют на объем выручки. Аналитики говорят, что от остального корпоративного сегмента клиенты торговых центров отличаются большей пассивностью в требованиях к услугам, а также стараются заключать договоры лишь с одним оператором в рамках города или даже страны.

По оценкам экспертов рынка недвижимости, сейчас в Петербурге функционирует около сотни торгово-развлекательных центров разного качества и формата.

По словам Андрея Гука, генерального директора компании «Обит», в среднем выручка с одного торгово-развлекательного центра для провайдера составляет 1–1,5 млн рублей в месяц, или примерно 15% от общей выручки провайдера, если брать компанию, которая занимается комплексным предоставлением услуг. «При этом от вида торгового-развлекательного центра показатель выручки не меняется», — говорит господин Гук.

Следовательно, все торговые центры Петербурга приносят операторам в целом примерно 150 млн рублей выручки в месяц.

По словам господина Гука, крупнейшими игроками на рынке предоставления доступа к интернету в торговых центрах в Петербурге являются «Обит», «Билайн», МТС, «Вестколл» и «Мегафон». При этом, по данным игроков рынка, чаще всего в одном торговом центре работает от трех до пяти операторов.

Тимур Нигматуллин, аналитик «Инвесткафе», говорит, что крупнейшие российские игроки рынка b2b и b2c в целом схожи. «В первую очередь это „Ростелеком“, „ЭР-телеком“, „Вымпелком“ и МТС. На долю остальных игроков рынка приходится менее 30 процентов. Доля торговых центров в портфелях интернет-провайдеров сильно различается в зависимости от региона и рыночной стратегии оператора. На мой взгляд, вряд ли она превышала 2–6 процентов», — рассказывает господин Нигматуллин.

По его словам, среди тенденций на рынке интернета на объектах торговой недвижимости можно отметить активное развитие беспроводных технологий и расширение канала доступа в интернет за счет этого. «Также можно отметить в качестве тенденции подготовку необходимой инфраструктуры еще на стадии строительства центра, что позволяет в итоге оказывать комплексные услуги. Например, видеонаблюдение, облачные технологии», — говорит он.

Как ранее сообщал „Ъ“ Вячеслав Волков, коммерческий директор телекоммуникационной компании «Миран», самой популярной услугой для якорных арендаторов торговых центров является связь с центральными или бэк-офисами компаний. Для крупных сетевых магазинов актуальна единая корпоративная сеть передачи данных с возможностью подключения к одной базе данных предприятия.

Директор по маркетингу ООО «ПИН Групп» Ксения Караджа рас-

сказала, что в их компании нет разделения между сегментами бизнес-центров и торговых центров, совокупная доля которых составляет 8–10% от общей клиентской базы юридических лиц «ПИН Групп».

По словам Алексея Ефимова, директора коммерческого департамента ООО «Смарт Телеком», крупнейшими игроками на рынке предоставления интернет-услуг в торговых центрах в Петербурге являются «Обит», «Билайн» и МТС.

«Разумеется, рынок торгово-развлекательных центров отличается от рынка жилого сектора. Этот сегмент рынка все же ближе к корпоративному сегменту. Клиентами в ТРК выступают арендаторы (магазины, офисы), а также пользователи бесплатных зон Wi-Fi. Я думаю, что более корректно сравнивать этот сегмент с корпоративным рынком. По сути, это те же b2b-клиенты, что и в бизнес-центрах, с теми же правилами работы для операторов», — говорит он. Оценить долю торговых центров в портфелях интернет-провайдера господин Ефимов не взял, сказав, что все зависит от конкретного игрока.

«Как правило, интернет-провайдеры закрепляются в торговых центрах еще на стадии его строительства. В большинстве случаев это не просто интернет-провайдер, а операторы, предоставляющие весь комплекс услуг связи (интернет, телефонная связь, каналы передачи данных). По сути, тут мы видим примерно те же правила игры, что и в бизнес-центрах», — заключает Алексей Ефимов.

По словам Андрея Гука, если говорить в целом, то в отличие от других клиентов корпоративного сектора, в торговых центрах они имеют дело с большим количеством клиентов со сравнительно небольшими требованиями к пакету услуг — им нужны телефония и доступ к интернету. «Кроме того, клиенты в торгово-развлекательных центрах зачастую реализуют большое количество сетевых проектов, поэтому стараются заключать договоры централизованно: либо в рамках города, либо в рамках страны. При этом они требуют фиксированной цены на услуги, и нам приходится договариваться с другими провайдерами, например, о том, что мы пускаем в эксклюзивно нами обслуживаемый торговый центр „Билайн“, который по сетевому договору обслуживает какого-то своего клиента, который в этом торговом центре работает, и наоборот», — рассказывает господин Гук.

Это же подтверждает и Вячеслав Волков, который говорит, что потребитель услуг в торговом центре достаточно пассивен. «Оператор получает доход от абонентской платы за различные услуги. Потребитель услуг в бизнес-центре, напротив, очень активно использует все виды коммуникаций и в несколько раз увеличивает количество трафика. Соответственно, если оценить доход оператора, то соотношение будет примерно 20 к 80, то есть средний счет, выставленный клиенту бизнес-центра, в три-четыре раза больше, нежели у клиента торгового центра», — рассказывал ранее „Ъ“ господин Волков.

По оценке «Инвесткафе», в Петербурге оборот рынка интернет-провайдеров в 2012 году оценивается в 18–25 млрд рублей, из них 1,5–3 млрд рублей приходится на корпоративный сектор.

Юлия Чаюн

Кадастровый рынок споткнулся о конкуренцию

— кадастровые услуги —

Изменения в законодательной базе подталкивают рынок кадастровых услуг к активному развитию. Сейчас в Петербурге работает более 300 компаний, а скоро конкуренция станет еще более жесткой, полагают участники рынка. Конкуренция вынуждает модернизировать технологии, что положительно сказывается на качестве выполняемых кадастровых работ.

В октябре на заседании федерального правительства была утверждена федеральная целевая программа «Развитие единой государственной системы регистрации прав и кадастрового учета недвижимости на 2014–2019 годы», подготовленная Министерством экономического развития. Основные задачи, обозначенные в программе, — объединение Единого государственного реестра прав на недвижимость и сделок с ним (ЕГРП) и государственного кадастра недвижимости (КН) в единый

государственный реестр объектов недвижимости (ЕГРН), повышение качества данных ресурсов Росреестра для перехода к единому налогу на недвижимость, обеспечение перевода услуг в режим «одного окна», снижение сроков государственной регистрации прав и кадастрового учета недвижимости. Некоторые законодательные улучшения в области кадастровых услуг уже произошли в течение года, отмечают юристы.

Без привязки к месту

Руководитель практики недвижимости и градостроительства компании Rightmark Group Евгения Петрова рассказывает, что с 1 октября этого года вступили в силу существенные изменения в Федеральный закон «О регистрации» и в Федеральный закон «О кадастре». В частности, исключены положения об осуществлении государственной регистрации прав по месту нахождения недвижимости в пределах регистрационного округа, об осуществлении государственного ка-

дастрового учета по месту нахождения объекта. Введена норма о том, что заявление о кадастровом учете представляется в орган кадастрового учета или многофункциональный центр по месту расположения объекта недвижимости в пределах регистрационного округа. «Названные изменения направлены на то, чтобы в перспективе создать возможность подачи документов для государственной регистрации прав и государственного кадастрового учета в любом офисе приема документов вне зависимости от места нахождения объекта недвижимости, то есть по экстерриториальному принципу», — говорит госпожа Петрова.

В полной мере реализация этой идеи станет возможной после принятия специализированного ведомственного нормативного правового акта Минэкономразвития России и проведения соответствующих организационно-технических мер. Дорожной картой заложено, что эти меры должны быть реализованы к марту 2014 года.

«Указанное изменение отражает последовательное движение к созданию в перспективе единого государственного информационного ресурса в сфере недвижимости. Это позволит снизить риски операций на рынке недвижимости, а также создаст более комфортные условия для совершения сделок в сфере недвижимости для участников гражданского оборота», — говорит юрист.

Изменения коснулись и постановки на кадастровый учет многоквартирного дома. Так, орган кадастрового учета при постановке на учет многоквартирного дома осуществляет постановку на учет всех расположенных в нем помещений, в том числе и составляющих общее имущество в таком многоквартирном доме.

Процедура упрощена

Партнер Capital Legal Services Елена Степанова отмечает, что общий срок государственной регистрации прав и кадастрового

учета недвижимости сокращен с 20 до 18 календарных дней. Кроме того, упрощена процедура регистрации: подать документы на государственную регистрацию можно в интернете, не требуется предоставление документа об уплате госпошлины.

Госпожа Степанова констатирует, что в России существует достаточно количество объектов недвижимости, которые не поставлены на кадастровый учет или права на которые не зарегистрированы. «Упрощение процедуры регистрации и повышение качества госуслуг в этой связи позволяют решить данный вопрос, что, возможно, подтолкнет владельцев недвижимости к оформлению своих прав на нее и в целом увеличит количество регистрируемых объектов. Это, вероятно, даст некоторый импульс для более активного создания и развития компаний, занимающихся кадастровой деятельностью. Возможность подачи документов на регистрацию в электронной форме,

сокращение сроков кадастрового учета и государственной регистрации прав на недвижимость, а также предстоящее объединение двух государственных реестров — это преимущества, которые даются не только владельцам недвижимости, но и кадастровым инженерам для усиления своих позиций на рынке и привлечения новых клиентов», — рассуждает юрист.

Контроль над рынком

Генеральный директор ГУП «ГУИОН» Александр Зленко рассказывает, что в Петербурге сегодня зарегистрировано около 800 кадастровых инженеров, в Ленобласти — вдвое меньше. При этом предприятия, которые работают на данном рынке, согласно законодательству, должны иметь в своем составе не менее двух таких специалистов. Некоторые кадастровые инженеры работают как индивидуальные предприниматели. В составе ГУИОН работает 57 аттестованных кадастровых инженеров.